

Intuitiv verkaufen!

Ein Inhouse Seminar mit 3 - 4 Stufen

Termin: auf Anfrage

Ort: nach Wunsch im DACH - Raum

Teilnehmer:innen: 8 bis maximal 20 Verkäufer:innen

Vorbereitung:

Vorbereitung: An diesem Prozess sollten mindestens 8 Personen bis zu 20 Personen aus Ihrer Vertriebsorganisation teilnehmen.

Ablauf:

1. Ein halber Seminartag Hybrid:

Teilweise online und zugleich im Seminarraum wird auf das Thema Intuition genau eingegangen.

2. Über einen Zeitraum von ab 48 Tage eCoaching; 24 eCoaching Nuggets

Damit die gedankliche Vorbereitung unterstützt wird, werden über 48 Tage hinweg 24 eCoaching Nuggets für Ihre Inspiration zugesendet.

3. 2 Tage Präsenz Workshop (nach dem eCoaching) mit individueller Agenda

Emotionale Qualität wieder entdecken:

- Selbstbewusstheit -> Achtsamkeit, Selbstwahrnehmung
- Selbststeuerung -> mit den eigenen Gefühle und Stimmungen umgehen
- Motivation -> Leistungsbereitschaft und Begeisterungsfähigkeit
- Empathie -> Mimikerkennung, Körpersprache lernen -> Einfühlungsvermögen
- Soziale Kompetenz .-> Beziehungs- und Konfliktmanagement
- Kommunikation-> aktiv und aufmerksam zuhören

Menschen mit einer hohen emotionalen Intelligenz sind beruflich und privat oft erfolgreicher als andere. Sie können gut mit Menschen umgehen und verfügen deswegen oft über Führungsqualitäten. Durch die Sensibilisierung der Emotionale Qualität erhalten VerkäuferInnen auch Rückmeldung darüber, welche mimischen Signale sie selbst bei bestimmten Produkten, Informationen oder auch bei der Preisnennung zeigen - und welche Konsequenzen das haben kann.

Durch die Stärkung der EQ, steigt auch die Intuition -> Intuitives Verkaufen lernen und üben

4. Optional auf Anfrage ein Tag Hybrid Follow Up

Seminarbegleitung 2 Trainer/ Berater plus eCoaching für bis zu mindestens 48 Tage

Konkrete Anfragen bitte an: office@gernbauer.com